

茅台之窗

高卫东调研强调:切实担当 形成合力 共同守护好茅台这瓶酒



高卫东仔细查看包装生产工艺执行情况

高卫东查看成品酒库房

8月6日,茅台集团党委书记、董事长高卫东先后前往包装车间、生产管理部、设备能源管理处和销售公司物流中心调研。通过现场查看、座谈交流,深入了解情况,高卫东直面各单位部门工作中存在的难点、痛点、堵点,以及一线员工最关切的问题,强调各单位部门要切实担当、紧密团结,推动工作落实,为集团高质量发展凝聚强大合力。

在包装车间六班,劳动竞赛正在火热进行,包装姑娘十指灵动翻飞,转眼便完成贴标、拴丝带等工序操作,高卫东拿起一瓶刚完成的成品酒仔细查看,询问比赛情况,并称赞

包装姑娘就是心灵手巧的“金手指”。“每天工作多长时间?工作上有什么困难?”顺着井然有序的生产线,高卫东仔细查看包装生产工艺执行情况,并和员工交流谈心。了解到包装车间食堂距离较远,员工就餐不便,他要求相关部门要密切配合,加紧推进解决,切实为员工提供便捷的就餐环境。同时,针对目前的酷暑高温气候,各部门要以切实措施,做好员工防暑降温工作,关心好员工身心健康。

在销售公司成品库房,连片的成品酒整齐码放,正待装起运。高卫东仔细查看、询问库房管理情况,强调库房安全十分重要,管理上一定

不能留死角,要高度重视做好消防安全等工作。来到生产管理部和设备能源管理处,高卫东一一走进各科室,和员工交流谈心。“今年的基酒产量、质量都很好,感谢你们指导有方。”高卫东分别向公司首席和特级酿造师握手致谢,嘱托他们保重身体,做好“传帮带”,将茅台工匠精神继续发扬光大。同时强调,工匠是茅台的瑰宝,管理部门要切实为他们创造好条件,做好人才培养工作。

“茅台取得的成绩,是所有茅台人共同努力的结果。”高卫东表示,生产管理部是事关生产正常运行以及质量把控的核心部门,设

备能源管理处是保障全厂生产正常运转的无名英雄,销售是市场竞争主体,关乎茅台酒从产品到商品转换效果的最大化,而包装车间是产品“出嫁”前的最后一关,还有公司上上下下的部门,每一个都不可或缺。高卫东形象地说,茅台酒正是因为不同轮次、不同典型体的基酒共同作用,才形成了丰富独特的口感,每一个轮次的酒都缺一不可,同样重要。各部门也应该像各轮次酒一样高度配合、紧密协作,以强大合力共同把茅台这瓶酒做好。

“茅台是瓶纯净的白酒,每一个参与到茅台酒生产过程的人,都不能让这瓶酒沾染上‘杂质’,要干干净净做事,清清白白做酒,共同把这瓶酒守护好。”高卫东强调,茅台的发展已经到了一个关键时期,各部门要深入贯彻落实孙志刚书记提出的“五个坚定不移”要求,严格廉洁自律,厚植风清气正政治生态,以最高要求、最严标准,做好本职工作,切实推动公司高质量发展。

茅台酒股份公司副总经理涂华彬、王晓维,茅台酒股份公司总经理助理、包装车间党委书记樊宁辉,茅台集团党委办公室、公司办公室相关负责人参加了调研。(吴林 王茂 罗永元)



拼多多 上线“天津优品馆”

新电商平台拼多多上线启动“天津优品馆”。一批天津老字号、津农精品、出口优质企业进驻新电商。

“天津优品馆”上线 首个省级综合优品馆登陆新电商

天津繁华的商业孕育出一大批金字招牌,目前“津门老字号”品牌认定数量达到149个,被商务部认定为“中华老字号”的品牌66个,居全国前列。据介绍,天津网络零售总额、增速居于全国各省市前列。2019年天津网络零售额排名全国第10,2020年上半年疫情期间,电商在天津市物资保障供给、助力复工复产、促进消费回暖、打通内外贸市场方面等发挥了重要作用。

据悉,“天津优品馆”内的商品均为拼多多直接对接货源产地和生产厂家,销售全部采取直供直销模式,减少中间环节,确保拼多多的6.28亿消费者能够买到最优质、最正宗的天津品牌产品。

经过前期紧张筹备,目前“天津优品馆”已经集聚了一批深受市场青睐的天津品牌产品,包括“天津三绝”的狗不理包子、桂发祥麻花等众多浸润天津文化的老字号产品,深受消费者喜欢的茶淀葡萄、蓟州鲜果等津农精品,畅销国际市场的自行车、地毯、绢花等外贸出口产品,以及在新冠肺炎疫情防控阻击战中表现抢眼的九安医疗电子测温仪等产品。

据介绍,此次“天津优品馆”是拼多多上线的首个直辖市优品馆,也是首个覆盖从农产品到工业品、从老字号到新品牌的省级综合优品馆。预计接下来将有更多天津商品及企业入驻馆内,全天候呈现给全国消费者,实现对天津商品的“一揽子购物”。

“拼多多将为天津企业提供技术、流量和数据等全方面的资源支持,助力天津优质消费品扩大线上交易规模,提高市场占有率。针对一批优质的传统品牌和新兴品牌,我们还通过百亿补贴等活动予以真金白银的直接扶持,助力天津为消费扩容。”拼多多联合创始人范洁真表示。

目前,包括天津的狗不理等老字号产品、蓟州麻酱鸡蛋等特产、海鸥牌手表、富士达自行车等天津工业消费品,均纳入了拼多多百亿补贴的范畴,商品价格均创下全网最低,单款商品的销量最高已达到10万+。

范洁真表示,“天津优品馆”将成为展示天津形象、推广天津企业、促销天津产品的永久窗口,围绕“天津优品馆”等一系列创新举措,平台将持续帮助天津企业开拓内需市场。

老字号、津农精品、出口转内销 促进“国内大循环”

成立于1992年的富士达,专业从事自行车制造,产品销往全球五十多个国家与地区,年产量突破千万辆,连续多年荣登中国自行车行业十强、中国轻工业百强企业,然而,2020年全球疫情的暴发给企业带来了显著冲击。

“作为传统企业,我们一直关注拼多多这样在产品定位和消费传播方面有差异化、有建树的新模式平台。”富士达相关负责人表示,富士达的产品架构与拼多多的策略有共通性,富士达在内销市场的愿景是为中国老百姓做精致而高性价比的好自行车产品,拼多多能够帮助将企业的产品愿景与消费者需求更迅速、更便利地链接起来。

除了传统企业,天津的创新科技企业也看好新电商辐射的广阔内需市场。天津九安医疗电子股份有限公司25年来专注于健康类电子产品和智能硬件研发生产,从全球第一款移动互联网血压计的研发,到如今全网热卖的体温计,九安医疗一直在电商领域谋篇布局。

九安医疗于2017年在拼多多开设官方旗舰店,与平台合作密切。2019年9月,九安医疗与拼多多医药馆联合策划了一场血压计的万人团活动,实现了单日订单破万,后续又参加拼多多的百亿补贴、品牌特卖等官方活动,业绩持续提升。

据介绍,拼多多将围绕当前外贸转内销的关键环节,鼓励引导天津外向型制造企业、外贸企业入驻平台,拓展天津进出口产品内销渠道。同时,拼多多还将与天津一起联合打造农产品上行“数字链”,推动天津农产品网络销售,推进“津农精品”品牌培育,共同打造中国北方电商直播示范基地,完善本地电商人才培育和招引机制。

“通过本次全方位、深层次的战略合作,拼多多将联合天津市,依托产业优势和平台资源,以一批老字号和食品、服饰、自行车、地毯、家具等消费品为切入点,通过资源扶持、品牌曝光等多方面扶持,持续助力天津加速构建消费的‘国内大循环’。”范洁真表示。(中新网)

施耐德电气中国区总裁: 应对疫情冲击 企业应利用数字化进行能源效率变革

施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正在施耐德电气2020“创赢·数字化未来”创新峰会上表示,面对新冠疫情给全球产业带来的冲击,企业快速恢复产能提高效率,应该更加重视能源效率,而数字化可以带来能源利用效率的变革,推动经济恢复向更加可持续化、绿色化的方向发展。

当前中国经济仍蕴含着巨大潜力,数字化带来的能源利用效率变革,能很好地推动数字经济和绿色发展,促进中国经济潜能释放。尹正认为,世界正处于数字化变革时代,当前最重要的变革就是如何通过数字化来赋能整个能源变革。新冠疫情对全球产业带来的冲击,在整体经济困难状态下对效率的要求会越来越高,能源使用结构中的低碳化也越来越重要。

因此,通过数字化赋能能源变革,实现能源管理的高效化,对推动经济恢复更加可持续化、绿色化具有非常重要的现实意义。尹正认为,通过能源管理和工业自动化来引领数字化转型,能够实现能源利用效率的提升。

中国发展研究基金会副理事长刘世锦在会上也指出,实体经济的数字化,将能全方位赋能产业的资源配置、创新研发等每个环节,为实体经济带来新的前景。而作为新涌现出来的领跑潜能,数字经济和绿色发展的两翼,将为中国经济发展带来新的竞争优势,引领发展方式转型,为中国社会发展插上翅膀。

(王曦菲 王庆凯)

叮咚买菜创始人梁昌霖: 数字化技术串起生鲜电商产业链

生鲜电商一直是热门电商赛道,也是最有难度的赛道。叮咚买菜创始人梁昌霖接受中新社记者采访时笑称,“眼下卖菜其实是高科技行业。”

2020年初,新冠肺炎疫情给了原本遭遇寒冬的生鲜电商一次机会,疫情期间线上生鲜交易需求呈现井喷式增长,生鲜电商“枯木逢春”。上海本土企业“叮咚买菜”,更是在疫情期间风头无两。

作为生鲜电商的后来者,叮咚买菜2017年5月正式上线,2019年,总营收为50亿元(人民币,下同),随着疫情的暴发,仅2020年2月的单月营收就超过了12亿元。

不过在疫情期间,生鲜电商的“回春”是全行业、大面积的。这条赛道的未来到底会如何发展,也在众人心中画上了一个问号。不少业内人士认为:“中国生鲜电商的未来在产业链的完善,在供需关系的平衡,在数字化技术的加持……”

在梁昌霖看来,目前技术的发展的确是企业的核心竞争力,“大到全流程的数字化、订单预测系统;小到一颗生菜的溯源流程、骑行小哥的路线规划……这些都需要数字化、人工智能技术的加持。”

生鲜电商在损耗率这个问题上,被不少投资者、专业人士所诟病,“数字化很好地解决了这个问题,我们会根据用户习惯做前置仓的贮备,以及各种类型的推荐,对用户和我们来说是双赢。”

说到这儿,梁昌霖举了个例子:“今天一



叮咚买菜创始人兼执行总裁梁昌霖。

个用户想吃菠菜,但仓库没有了,系统就会根据库存和这位用户的日常习惯推荐其他的绿叶菜。“预测+推荐”,就很好地解决了原来的损耗问题。”

疫情期间生鲜电商高速发展的背后,是中老年客户的加速成长。宅在家中的儿女、亲友、志愿者等积极主动给予的培训,迅速让中老年客户成为了“抢菜”达人,而在中老年群体眼中,货品新鲜、价格实惠,购买方便成为了继续线上消费的关键。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫此前在接受中新社记者采访时表示,对于消费者来说,疫情后,大家会更加关注生鲜产品的质

顺企工业互联网“实战经验”成佛山标杆 “云上”协同生产 探索“仿真工业”

黄子宁 李政译

日前,在佛山市工信局指导下,“500强”企业美的旗下公司美云智数,联合佛山市工业互联网产业联盟等单位举办“佛山市工业互联网企业交流会”。现场,佛山“头部企业”高管齐聚,学习数字化标杆企业美的集团的工业互联网“实战经验”。

据悉,今年美的启动“两个全面”(全面数字化、全面智能化)战略,工业互联网成为了其中重要一部分。如今,依托“5G+”,美的工业互联网裂变成多个应用场景,如智能制造工厂、数字化“云采购”等。另外,还研发“工业仿真”平台,填补国内技术空白。

值得关注的是,为助力佛山传统制造业转型升级,佛山市政府投入不少于1亿元工业互联网发展专项资金,奖补相关企业及项目,做大做强工业互联网。

行业聚焦 填补空白 顺企研发“工业仿真”平台

美的并非只有空调、冰箱、洗衣机和小家电等,在数字化美的“+互联网”变革中也崛起新的技术。在活动中记者获悉,作为美的工业互联网输出平台企业,美云智数打造的工业级数字化云仿真平台MioT.VC,是国内最早的工业级数字化仿真平台之一。“这项技术填补中国技术空白,为中国其他行业在高新技术、航空航天领域提供重要支撑的新兴技术。”美的集团美云智数工业仿真高级专家孔凡实介绍说。

据悉,美的将工业仿真技术引入研发,推动整个柔性制造、防错等领域工艺生产,国内



的34家工厂实现了工业仿真的日常应用,通过MioT.VC仿真软件,拉通新产品设计、试制试产、工厂改造、投资项目等全流程业务价值链,促使新品市场周期缩短45%左右、成本下降80%。

据悉,作为一家全球领先的家电制造企业,从2013年开始,美的开启了数字化探索的历程。

据美的集团美云智数SCADA产品总监梁立湘介绍,2016年,美的开始以数据驱动,实现数字营销、数字企划、柔性制造。包括将位于无锡的小天鹅工厂进行升级改造。2018年,美的南沙智能制造工厂启动,依托工业互联网,打通了设备与人的关系。如今,依托“5G+”技术,协助美的实现了“云边”协同智造。如通过数据采集实现高效生产,同时增强“人机交互”,把机器参数、运行情况随时云化传递与监控,结合AI质检等应用,增强人机协同灵活性以及安全性等。

另外,依托美的近年来在工业互联网上

的投入和摸索,企业如今已有不少较为成熟的工业互联网应用场景,如仓库物流车5G定位、云化PLC、库卡机器人等。“目前,美的工厂内的成百上千的设备参数实现智能交互,设备维修、维护、保养等均能实现全生命周期管理。”梁立湘说。据悉,美的“5G+”工业互联网的应用效果显著。如美的南沙工厂获得国家工业互联网创新试点示范单位,美的微波和清洁事业部顺德马龙生产基地磁控管数字工厂,也是首批入选工信部“5G+工业互联网”的试点示范项目。

现身说法 增效提质 发展工业互联网紧迫

活动吸引了不少“头部企业”走入标杆企业美云智数,联盟就是其中的一个。

“早在几年前,企业就做了发展工业互联网的五年规划。”顺企联盟副总裁黄金朝向记者介绍说,企业谋划工业互联网主要解决三大问题:产品交期、控制成本、保障质量。

如何依托工业互联网来控制生产成本?黄金朝称,具体生产中,每台生产设备都会有工艺参数,参数不同、能耗不同。“不同参数,会产生不同的能耗,成本也会不一样。”黄金朝表示,通过参数的设置,可有效控制成本,还能保证产品工艺一致,确保生产质量。

“发展工业互联网,对制造业企业转型升级而言,是很有必要的。”主营铝制品的广东澳美铝业有限公司流程和信息管理部副总监南云健表示,当前工业互联网技术可以实现AI质检(质检可视化)技术,通过大数据分析,对产品质量进行“把关”,这对于制造业企业而言,无疑是更便捷。

尽管如此,企业家表示当下落地和发展工业互联网仍有一定难度。“一是人才,二是资金,三是应用标杆不多。”联盟副总裁黄金朝表示,未来仍盼工业互联网能有相应的标准,并形成产品,推广到中小企业中,让这些企业都能“用得起”。

部门支持 出台政策“大手笔”扶持工业互联网

据了解,当前全国至少有27个省市区发布了工业互联网发展政策。值得关注的是,今年6月,佛山出台《佛山市深化“互联网+先进制造”发展工业互联网的若干政策措施》(以下简称“措施”),并投入不少于1亿元工业互联网发展专项资金,对工业企业、工业互联网服务商、平台商、公共服务机构、创新载体等进行奖补。

佛山发展工业互联网有现实需求。佛山市工信局负责人介绍,当前国内外形势复杂、市场竞争更加激烈,传统制造业竞争压力增大。

“加快提升制造业竞争力,在激烈市场谋生存、求发展的需求更加迫切。”

该负责人表示,工业互联网作为数字化浪潮下新一代信息技术和工业经济深度融合的产物,是佛山塑造未来产业竞争新优势的重要手段,也是佛山推动制造业高质量发展的“加速器”。

值得关注的是,佛山“真金白银”奖补支持发展工业互联网。如为加快标杆示范项目打造,每年30个补贴名额留本地企业申领,市级工业互联网标杆项目最高补贴300万元。另外,在加快工业互联网平台打造上,入选国家、广东双跨平台可一次性奖励200万元。